

当啤酒遇上欧洲杯

爆满的酒馆酒吧好 City 啊

□记者 张五阳 文/图

本报讯 四年一次的欧洲杯不仅是球迷的节日,也是带动消费活力的商机。近日,记者了解到,随着欧洲杯的到来,我市多家音乐酒吧、KTV、小酒馆等经营场所打造欧洲杯沉浸式观赛体验,吸引了不少市民前往,营业额直线飙升。各大啤酒商家也趁机给出“福利价”,让原本就是旺季的啤酒销售更加火爆。

7月7日凌晨,市区八中北街一家精酿啤酒馆内座无虚席,大屏正在直播英格兰对阵瑞士,随着瑞士队球员踢出的点球被英格兰队守门员扑出,酒馆内爆发出一阵欢呼,球迷们纷纷碰杯,庆祝喜爱的球队获得胜利。

“在家里看球赛没这氛围好。在这里约上好友,点几杯啤酒,整上点儿烧烤,边吃边喝边聊,是一种享受。”在酒馆里看球赛的市民陈龙飞告诉记者,他第一次到酒馆看球赛,就被热闹的氛围吸引,之后便成了常客。

据该啤酒馆负责人孙萌说,该酒馆主营各类精酿啤酒,自欧洲杯开赛以来,店内经常处于爆满状态。为了迎合球迷看球,在欧洲杯期间,店内21点、0点都会直播比赛,同时开启球迷专享啤酒套餐。目前,该店各类啤酒销量很不错,营业额也比之前有不小的提升。

7月8日,在市区体育路与联盟路交叉口附近的一家音乐酒吧内,欧洲杯元素无处不在。该酒吧总监刘辰告诉记者,欧洲杯开赛带动了他们店整体营业额的增长,每到比赛时间,他们便会开启大屏弹幕,观众们可以畅所欲言。“今年欧洲杯有个特点,除了男士观看



7月7日凌晨,市区一啤酒馆内座无虚席。

外,也有不少女士特地赶来观看比赛,我们除了准备啤酒外,也增添了适合女士的红酒与洋酒,目前销量都很不错,欧洲杯7月15日截止,预计还可以冲刺一波营业额。”刘辰说。

除了各类酒吧直播欧洲杯外,我市多家KTV也开启了观赛模式。据市区凌云路与园林路交叉口一家KTV老板卢振豪介绍,欧洲杯开后,该KTV包间里也装上了直播软件,方便市民在包间内观看比赛。目前,该KTV的房间经常爆满,不少房间需要提前预约,营业额比平时好。

作为球赛“搭子”,原本就处于旺季的啤酒,其销量也随着欧洲杯的到来持续火爆。7月8日下午,在市区新华路与矿工路交叉口附近一家酒类连锁专卖店内,销售人员已经提前打包好晚上要配送的鲜啤。“今天我们店要送30多袋(一袋2.5升)鲜啤,有一些是顾客专

门为了晚上看球赛准备的。我们店鲜啤销量至少比欧洲杯之前提升了30%左右。”该销售人员说。

据该酒类连锁专卖店有关负责人何先生介绍,随着欧洲杯开赛,该店的各类啤酒迎来了销售高峰。6月15日至7月8日,该连锁专卖店各类瓶(听)装啤酒销量达到了1100余箱,鲜啤销量达到400余袋。为了迎合市场,他们还推出了399元啤酒“福利套餐”、买两箱送一箱等活动。

市酒业协会执行会长李亚伟告诉记者,体育赛事能有效调动人们的情绪。对商家来说,迎合这种情绪,并将之有效释放与利用,是经久不衰的营销手段。各商家会想尽一切办法满足消费者需求,从而提升营业额。他提醒,由于欧洲杯时差的原因,消费者应理性观赛,避免连续熬夜,影响健康。同时观赛时应适量饮酒,酒后不开车。

暑假到,露营装备“火”力十足

□记者 张五阳

本报讯 暑假到来,不少家长为了让孩子能放下手机、亲近大自然,纷纷开启了户外露营模式。近日,记者了解到,各类户外露营装备进入热销模式,其中天幕、帐篷等刚需装备销量,“撑”起了露营装备销量的“半壁江山”。

7月4日上午9点,在市区文化宫南门附近的一家户外用品专卖店内,露营车、户外皮艇、帐篷、天幕、烧烤炉等装备几乎塞满了整个店面。“孩子放假了,我打算以后每个周末带着孩子到湖边露营,感受大自然,也享受下亲子时光。”正在店内选购装备的市民张文宏

告诉记者,他之前工作较忙,和孩子沟通陪伴的时间比较少,这次孩子放暑假,他专门购买了野餐垫、露营车、帐篷、吊床、烧烤炉等,虽然花费了近千元,但他觉得这钱花得值。

据该店老板李女士告诉记者,7月以前,购买户外露营装备的以年轻消费者为主,而进入暑假以后,则是以学生家长为主。该店各类露营装备的营业额较去年同期稳中有升,与今年6月同期相比,营业额提升明显。露营装备中以帐篷、天幕等销量最佳,可占到总体露营装备销量的一半以上。

在网络平台,记者以“户外露营装备”为关键词搜索时看到,各类帐篷、天

幕等露营装备琳琅满目。其中一款价格198元的天幕已经售出9000余单。另据互联网销售平台数据显示,今年3月至6月,露营帐篷成交额环比增长240%，“三合一”天幕版自动帐篷成交额环比增长700%。

面对市场种类繁多的露营装备,消费者该如何选择?在我市从事户外救援工作多年的救援队队员“石头”告诉记者,假如消费者只是为了体验露营生活,仅需购买帐篷(天幕)、地垫(防潮垫、野餐垫)、烧烤架等就行,并根据自身需要添置折叠桌椅、营地灯等即可。但如果要自驾游或者野外徒步,最好选购更专业的户外装备。

蚊子“退退退” 科技类驱蚊产品走俏

□记者 张五阳

本报讯 每逢夏季,小小的蚊子就让市民头疼不已。记者日前从市场了解到,入夏以来各类驱蚊产品进入销售旺季,相较于传统驱蚊类产品,灭蚊灯、驱蚊器、电蚊拍等科技驱蚊产品成了不少市民眼中的香饽饽。

7月4日下午,在市区光明路与曙光街交叉口附近一家大型超市内,各类驱蚊产品琳琅满目,不仅有蚊香、电蚊香液(片)、灭蚊喷雾剂等传统驱蚊产品,还有驱蚊手环、驱蚊贴、驱蚊灯、电蚊拍等。

“我们卖得比较好的是电蚊拍,它有两种功能,既能当苍蝇拍用,也能当灭蚊灯用。”该超市销售人员告诉记者,电蚊拍主打的是无毒、无味、安全,原理主要是依靠光线吸引蚊虫,然后电击灭杀。

在市区劳动路与优越路交叉口附近的一家小电器专卖店内,不少款式的驱蚊灯摆放在店内显眼位置。市民陈女士几经挑选,最终选择了一台售价138元的小型驱蚊灯。她告诉记者,她家孩子较小,担心蚊香气味会对孩子有影响,因此购买了一台驱蚊灯。

据该店老板李先生介绍,驱蚊灯分

不同种类,有吸入式、电击式、黏捕式等,市场中以吸入式驱蚊灯最为常见。驱蚊灯虽然并不是新出现的产品,但经过不断更新迭代,功能越来越齐全,也越来越受消费者欢迎了。

此外,线上驱蚊产品可谓五花八门。记者搜索时发现,线上平台不仅有吸入式驱蚊灯,还有光波灭蚊器、声波灭蚊器等十余种灭蚊产品。

在我市销售驱蚊产品多年的业内人士赵华告诉记者,随着人们对健康生活的追求,类似驱蚊灯、灭蚊器等主打“无烟无毒”的驱蚊产品被越来越多消费者青睐,产品销量也逐年升高。

宝丰酒业携手嘉石共探合作新机遇

□记者 张五阳

本报讯 为加强跨界交流学习,促进产业对接合作,近日,宝丰酒业销售公司郑州大区经理刘金国带领团队来到河南嘉石资产管理有限公司,双方就企业文化、企业管理和创新发展等多个方面进行了深入洽谈,共同探讨跨行业合作的新契机。

据了解,河南嘉石资产管理有限公司是一家集企业资产管理、经济信息咨询服务、企业管理咨询、市场营销策划等业务于一体的综合性企业,自成立以来展现出强劲的发展潜力和卓越的创新力,在业界有着良好的口碑。宝丰酒业的此次到访,为双方搭建起了一座沟通桥梁,双方针对各自企业的发展现状展开了深入探讨,并就未来的合作方向与策略达成了初步共识。

刘金国说,名酒进名企系列活动是宝丰酒业践行“走出去”战略的重要举措之一,至今已经开展150场,目的是通过走进优秀企业,开展深度交流,积极寻求跨行业合作的新契机。宝丰酒业未来将继续秉持共享、共建、共赢的合作心态,不断探索新的合作模式和机遇,让宝丰美酒香飘全国。

“夏日元气生活节”精彩活动等你来

□记者 张五阳

本报讯 近日,记者从市区中骏世界城获悉,即日起至8月25日,中骏世界城将开展“夏日元气生活节”活动,丰富的节目表演加上抽奖、满赠等多重礼遇,为市民开启一个元气满满的欢乐夏日。

据了解,此次“夏日元气生活节”活动主要包括盛夏狂欢派对、缤纷宠粉礼遇、福利折扣集结等。盛夏狂欢派对以年轻活力与夏日亲子为主题,包含“随机舞蹈”“平顶山射击大赛”“街舞大赛”等,每周六、周日都会为市民带来不同的精彩;在七夕档期,商场还会为市民带来“浪漫烟花瀑布鹰城首秀”“大屏告白甜蜜示爱”等以爱情为主题的浪漫活动;缤纷宠粉礼遇活动不仅可以抽取雅诗兰黛护肤品,还可以参加保龄球及射箭趣味竞技赢好礼活动。

据该商场有关人士介绍,此次活动希望通过趣味竞技和互动游戏让消费者在享受购物乐趣的同时,能感受到夏日的无限活力和生活的美好。

